

小木周辺の移住者と行政

著者	勝俣 遊野
雑誌名	金沢大学文化人類学研究室調査実習報告書
巻	35
ページ	86-96
発行年	2020-03-31
URL	http://doi.org/10.24517/00064076



8. 小木周辺の移住者と行政

勝俣 遊野

- | | |
|--------------|--------------------|
| 1. はじめに | 4. 小木周辺における移住者について |
| 2. 移住者の種類と推移 | 5. 考察 |
| 3. 行政について | 6. おわりに |

1. はじめに

本研究では、主に小木地区の住民や役員職員等を対象にした聞き取り調査、文献調査という手法を用いた。聞き取り調査は2019年8月18日から24日の間に能登町小木地区内の住民を訪問して実施した。この節では、小木地区または小木地区周辺における移住者について取り上げ、移住者は何を求めて小木地区に移住したのか、移住の際に何が決め手だったのかなどの問題を、Iターン、Uターンの両方の観点から考察する。また能登町には半官半民として移住コーディネーターという役職があり、その方にも聞き取りをしたため、移住者の受け入れ支援の立場からの視点も絡めて考察を深めていきたい。

2. 移住者の種類と推移

調査を効率よく進めていくために、状況の異なる移住者を3つのカテゴリーに分けた。Uターン者、Iターン者、そして結婚によって移住した人である。「Uターン」とは、出生都道府県から県外に移動したのち、再び出生都道府県に戻った人とした。Iターン現象とは、人口還流現象のひとつで、出身地とは別の地方に移り住む、特に都市部から田舎に移り住むことを指す（ウィキペディア「Iターン」）。

表1～5、図1～3は、平成27（2015）年から30（2018）年度の能登町への移住者についてのデータである。平成27（2015）年度の7組13名と比較して、平成28（2016）年から30（2018）年度は平均して、移住者25組41名であり、年平均18組28名の増加である。

UI属性別で見ると、Iターンが60組で全体の73%、Uターンが14組で全体の17%、UIターンが8組で全体の10%と能登町への移住者はIターンが圧倒的に多いことが分かる。また、世帯類型別に見ると単身が82組中47組と半数以上となっている。図2の年齢別のグラフからは、半数以上が30～40歳代であることがわかり、移住者が能登町に来てからどんな職業についたのかを示す表5では、起業・経営と介護サービスの2つがともに10%を超え、移住者が就く職業として多いことが分かる。

表1 能登町への年度別移住者数

	組数 (単位：組)	人数 (単位：人)
平成27(2015)年度	7	13
平成28(2016)年度	24	42
平成29(2017)年度	27	41
平成30(2018)年度	24	40
合計	82	136

出所：能登定住促進協議会への聞きとりから作成

表2 UI属性別移住者数

属性	組数 (単位：組)
Iターン	60
Uターン	14
UIターン	8
合計	82

出所：能登定住促進協議会への聞きとりから作成

図1 UI属性別移住者数 組数(単位：組)

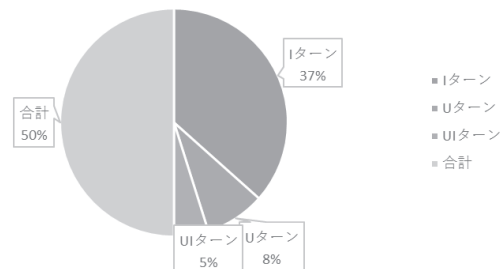


表3 世帯類型別移住者数

世帯類型	組数 (単位：組)
単身	47
夫婦	20
子育て世帯	12
その他	3
合計	82

出所：能登定住促進協議会への聞きとりから作成

図2 世帯類型別移住者数 組数(単位：組)

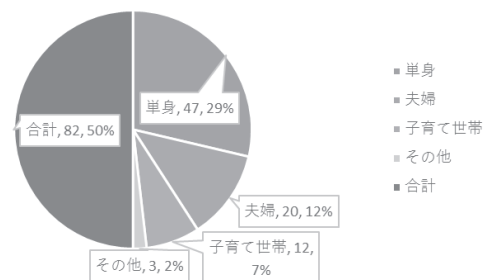


表4 年代別移住者割合
(単位：%)

年代	割合
10～20歳代	20
30～40歳代	60
50～60歳代	18
70歳代～	1
合計	100

出所：能登定住促進協議会への聞きとりから作成

図3 年代別移住者割合(単位：%)

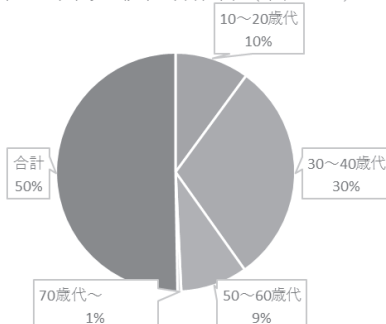


表5 移住者の職業別の割合

職業	組数（組）	割合（％）
教員	6	7.1
起業・経営	11	13.1
介護サービス	13	15.5
その他専門的職業	1	1.2
製品製造加工・処理（金属以外）	3	3.6
製品製造・加工処理（金属）	2	2.4
建設	1	1.2
商品販売	2	2.4
一般事務	4	4.8
医療従事者	1	1.2
地域おこし協力隊	3	3.6
漁業	2	2.4
農業	5	6.0
保育士	2	2.4
営業職業	2	2.4
自動車運転	4	4.8
営業・販売事務	2	2.4
自営手伝い	2	2.4
能登町定住促進協議会	1	1.2
営業職業（保険）	1	1.2
接客・給土職業	1	1.2
看護師	1	1.2
生産関連事務	1	1.2
研究者	1	1.2
フリーランス	1	1.2
その他	11	13.1
合計	84	100.0

出所：能登定住促進協議会への聞きとりから作成

3. 小木周辺における移住者について

3.1 能登定住促進協議会の概要

平成 27（2015）年 4 月に設立され、構成委員は能登町役場、能登町商工会、興能信用金庫、おおぞら農業協同組合 能都支店、内浦町農業協同組合、能登森林組合 能登支所、石川県漁業協同組合 能都支所、石川県漁業協同組合 小木支所、能登町町会区長会連合

会、のと宅地建物取引業組合、社会福祉法人 能登町社会福祉協議会、公益社団法人 能登町シルバー人材センターである。活動概要は能登町への移住・定住サポート、求職サポートや職場見学・体験などの就業サポート、空き家情報や仮住まいの家運営・空き家見学などの住まいサポート、家主向けの空き家管理サポート、移住促進情報発信、移住フェア・セミナー・イベント等への出展、定住支援員・定住サポートセンター等の定住支援サポートである。

3.2 移住コーディネーターの仕事・役割

移住コーディネーターの基本的な仕事として（1）基本相談対応、（2）移住希望者の相談対応、（3）空き家等相談対応がある。（1）基本的相談対応は町の住環境に対する軽微な問い合わせ対応や電話による相談対応がある。（2）移住希望者の相談対応は移住希望者のヒアリング、空き家の情報提供、地域・生活の情報提供、移住手続きのサポートとなり、（3）空き家等相談対応は空き家情報の収集・整理、空き家登録のサポートとなっている。また、移住希望の人で「都会の生活に疲れて人とあまり関わりたいくない」という理由で相談に来る人には他の市を勧めるときがある。なぜなら能登は人と関わらなければ生きていけないからである。当然人が少なくなると一人の負担が増加する。祭りや子供がいる人ならさらに子供関係の行事、委員会に参加しなくてはならない。高齢者が多いため、若い人に役職がより回ってくる。このような現実と理想のミスマッチを移住を決める前に説明してなくすようにしている。事実として、過去に画家で前情報なしで田舎で人があまりいないところという認識で移住してきた人がいた。一切周りに関わりを持ちたくないというスタンスで「誰も邪魔するな」という感じだった。人がいないところで絵に集中したかったのだと思うが、実際は人が少なくて文化が濃い所に行ってしまった。そのため、家から出てこない近所の人々が心配して家に伺ったりしたことがあり、画家の人にとっては理想と大きく現実が違った。実際ゆったりした雰囲気だが、田舎で狭い分何かあるとすぐわかるし周りが心配してしまう。「集落第一優先」で集落が良い状態であること、良くなることが最優先であるため、移住者の意見に寄り添えない部分もある。

2019年8月インタビュー当時、23組対応中であつた。またお盆前後が動きやすい。小木地区は能登町の他の地域に比べ、移住者に寛容で受け入れられやすい地域である。山側になると自分の木で増改築する家もあり、家は仏壇とお墓みたいに神聖なモノという認識であるため、空き家になると家を守れていないことが恥ずかしいと思う家が多く、空き家が少ない。4軒に1軒は空き家だが、お祭りの時だけに使う家として出て行かない。そのため、毎月借り入れてすぐ住める家が1件あるかないかという状況で、本当に流通出来る家が12軒あるかないかだ。実際、23組中10組は住むことがすでに決まっており職はあるのに家がない。

3.3 行政の支援 ―住まいの新築やリフォームに関する助成金―

能登町への移住者には、行政からの支援がある。以下は、能登町ウェブサイトの「ふるさと定住住宅助成金」からの抜粋である。

ふるさと定住住宅助成金申請の流れ

令和元年10月より能登町ふるさと定住住宅助成金要綱の一部が改正されました。

能登町への移住・定住を促進し、地域の活性化を図るため、Uターン、Iターン者の新築住宅及び中古住宅等の改築に要する経費の一部を助成します。

■助成対象者

Uターン者及びIターン者で以下の要件をすべて満たすもの

- 1 20歳以上であること
- 2 本町に定住する意思があること
- 3 Uターン者については能登町以外に5年以上住民票登録されていた者
- 4 新築……………転入してから5年未満の者
中古住宅（購入）……………転入してから5年未満の者
中古住宅（賃貸）……………転入してから1年未満の者
実家等の改築……………転入してから1年未満の者
- 5 町税等滞納がないこと
- 6 公務員である者が世帯にいないこと

■助成金額

新築……………最大 200万円
中古住宅（購入）……………最大 100万円
中古住宅（賃貸）……………最大 50万円
実家等の改築……………最大 50万円

※全家屋共通：申請者を除く、同時に転入する家族1人につき助成金を10万円加算します。

4. 小木周辺における移住者

4.1 Iターン者

宿泊・飲食業経営者 O さん（越坂、女性、50 歳代）

石川県金沢市出身で金沢にいた頃から料理人をしていて、20 歳頃から自分のお店を開きたいと思っていた。趣味としてバイクに乗ったり、サーフィンをしていたバイクで能登の海岸沿いの県道を走ったり、サーフィンをするためにバリにも行ったりしていた。老後について考えたとき、海の近くに住むことが第一条件であり、いい波があるモルディブにしようかバリにしようかといろいろ悩んでいた。だけどバリやモルディブはいつ行っても食べ物は同じで舌に合わなかった。視点を日本に変えてみると、日本は四季に応じて食材が異なる。それを考慮すると、四季があるところで海が綺麗なところに条件

が変わっていった。小さい頃から能登の海には来ていて、Oさんの中で能登は第二の故郷のようなものだった。信号がほとんど無く走りやすい、そして景色も素晴らしいため、能登半島はライダーたちの間でも人気のツーリングスポットである。しかし1日で能登半島をまわりきることは出来ないため、立ち止まって自然を眺めたり、美味しいものを食べたりできないことがネックだった。能登半島にツーリングに行くたびOさんは能登半島の先端にライダーズハウスが出来れば楽なのになあと思っていた。家庭の事情もあり、夢の「自分のお店をだすこと」を諦めていたが、「好きなことをやれ！」と育ててきた子供たちから「お母さんはどうなの？好きなことをやっているの？」と大きくなってから言われ、その言葉が響き、能登の先端でバイカー専用の宿泊施設を始める決意をした。

ライダーカフェ兼ライダーズハウスを開業したのは56歳のときである。ライダーズハウスを開業するときが一番苦労したのが物件探しだ。Oさんが決める物件には5つの条件があり、目の前に海がある、県道か国道に面している、隣接する民家がない、敷地が広い、カフェと宿が両方できるところの5つである。この条件に見合った建物が見つかるまで約3年かかった。最初は友人知人の手を借りながら、能登町移住促進協議会に相談し、最終的には役場の方に直談判をしてようやく出会うことができた。元々は民宿だった物件で建物の購入費用とリフォーム代は、助成金と金沢の自宅を売却したお金でまかなった。ここにくる！と決めたら他のことはもう二の次で、前の地主さんには熱意や情熱が伝わり感謝している。Peaceができてからは客の笑顔を考えてやってきた。最初は料理人でもあるため、お客さんの「おいしい！」と言って幸せそうな笑顔を見たいと考えながら頑張っていた。しかし、自分が大好きな能登の綺麗な海も見たいという想いから、今はシュノーケル用品無料貸し出し、洗濯も無料でしている。一般的にはriderHouseだがここはriders marine house。その間に入っている”marine”にこだわりがつまっている。また決めごと・規則を好まず、そのためチェックイン・チェックアウトの時間は定めておらず、好きな時間に来て帰れるようにしている。ご飯もオーダーがあれば何時でも作る。暮らし方を求めてきたため儲けは考えてない。現在のお店の状態はオールシーズンお客さんに来ていただいているが、従業員が少ないためお店からはあまり出られない。徐々に従業員を増やして自分の時間を増やしていければと思っている。

料理人 O2さん（新町、男性、40歳代）

サラリーマンになる気は無く、高校卒業後は専門学校を出て料理の道に進んだ。次にナポリ料理店へ進んだ。27歳のとき一年ほどシチリアに住む。料理の修行としてシチリアに行ったつもりはなく、語学学校に通いながらホームステイもしていた。

能登に来たきっかけとしては、イタリア・シチリア島から帰国後に働き始めたレストランで、そのレストランの常連客との会話だった。シチリア島の人たちは素材の持ち味を活かしたシンプルな料理をする。新鮮な食材がいつも身近にあった。「これからはも

っと食材に目を向けて料理をしよう」と考えているとの話をすると「能登には畑がたくさんあるし、新鮮な魚もすぐ手に入るよ」と教えてくれた。そのお客さんの出身は能登半島の志賀町で、その後すぐに能登まで遊びに行った。能登町に移住したのはその3ヶ月後で「海あり山あり畑あり。新鮮な食材が身近にある」というのが能登移住決断の理由であった。

移住してすぐに畑を始めた。とりあえず一畝だけ借りて、ナスやトマトなどの作物を育てた。たまに知り合いの農家さんの畑仕事を手伝って、自分の育て方との違いやまだ植えたことのない作物の育て方の勉強をしている。自分が作る野菜の量には限りがあるため、それだけではコースを作ることはできない。でも、あらかじめメニューを決めてから食材を仕入れるのではなく、その日に手に入るベストの食材でコースを組み立てるので、あまり不便に感じることはない。自然栽培の農家さんから野菜を購入することもある。魚の仕入れは宇出津の市場でしている。一般人は市場で魚を買うことが出来ないため、魚屋さんと一緒に行っている。

魚の仕入れが終わったら、店に戻って夜の仕込みをする。夏場は合間を見て作物の様子を見に畑にも出かける。時間の流れは緩やかでもやることは意外と多い。遠方のお客さんからはランチタイムも営業をして欲しいと頼まれたりもするが、今は素材と向き合う時間を大切にしたいため、原則夜限定・完全予約制にしている。また、食材の変化によって料理の仕方が変わった。素材の持ち味を生かす意識は以前からあったが、さらに余計なものを使わないようになった。たとえばイタリアンで良く使われるハーブなども最近ではほとんど使っていない。能登の調味料もよく使うようになった。そのなかでも塩漬けにした魚から出る水分をじっくり寝かせた、能登の代表的な調味料「いしる」を自分で作ったりする。基本的にいしるはイワシで作られるものだが、試しにアジとハタハタとトビウオでも作ったりした。個人的にはトビウオが会心の出来で、魚によって風味が全く違うという気づきもあった。

完全予約制にしているのも、必要な食材を必要な分だけ仕入れたいからである。そうすることで食材を使い回さずに、旬のものを一番良い状態で振る舞うことができる。

原則完全予約制なのだが今は新たに立ち上げた別の店で、ランチを提供している。この店をなぜ始めようとしたのかについてはO2さんの後輩が小木でのO2さんの暮らしぶりに興味を持ち、仕事はないかと尋ねられたが、そのとき与えられる仕事がなく断った。その後、「新たに誰かに任せられる仕事を作れたら」ということで新店舗を立ち上げた。誰かが来たときに名前を変えて独立出来るようにという想いがある。

お店の経営に関しては知らない土地で何も情報がなかったため、人がどれだけ来るかわからず、食材を多く用意したとしても破棄になってしまう恐れがあるため、開店当初は完全予約制にした。しかし、オープンしてから数ヶ月は予約が定着したため、継続的に完全予約制にすることとした。基本的に予約のない日は閉めている。現在定休日はないが平均して週2日は休みが取れている。客に関しては地元の人よりも輪島市や珠洲、

県外の人の方が多い。Instagram のアクティビティでユーザーの住んでいる地域がわかるため見てみると、金沢・珠洲・大阪が多い。小木の人は最初は興味本位で来てくれたが、常連さん以外来なくなった。それはわざわざ予約までして食べに行きたくないという地域性の表れではないのかと店主は考えている。

移住してお店を出す際に重要な物件選びだが、O2 さんの物件選びの条件としてはまず海に面していること、そしてキッチンが飲食店向きであることが挙げられていた。小木の空き家は代々受け継がれていくものであまり売りに出されず、最初に開いたお店も、もとは移住者のための体験交流施設だったが、古民家をリノベーションした木材と漆喰の空間が気に入った。

お店をしていると自分から溶け込もうと努力しなくても、お店に来てくれるため、自分から関わりをいこうとはしなかった。祭りに参加していて、仕事でいけない日以外は準備から手伝っている。飲食店をしているということもあり、同年代の関わりよりも祭りで知り合った気さくなおじさんと仲良くなり、海で獲れるものなどをよく聞いている。

現代の移住という考え方は移動して根付くのではなく、新しい場でチャレンジするというものである。小木に定住するつもりはなく、タイミングが来ればいずれどこか新しい場所で何かを挑戦したいと考えている。都会に比べて田舎は飲食店の立地が関係しづらいため、縁やタイミングを大事にしようと考えている。また、小木はシチリア料理に必要な二枚貝やエビが獲れないため、ゆくゆくは店舗を誰かに継がせて他の地域でシチリア料理をしたいという。

4.2 U ターン者

農園 H さん（越坂、男性、30 歳代）

東京で保育園や幼稚園の人材育成のコンサルティングの企業で勤め、制作部門ではパンフレットのデザイン系の仕事をしていた。コンサルの仕事を辞めて一年くらい「能登の野菜や魚を都会の人に売れるのではないかと考え、仲介業をする。仲介は薄利多売で件数を増やさなければ利益が生じない。親が能登で農業をしていたため道具は一式そろっており、自分で野菜を作ればいいのではないかという結論に達し、能登の実家に戻り農業を始めた。

自然農業をやり始めた理由としては小さい農園のため、「浅く・広く」ができない。無差別に手を広げたいとも思わないため「せまく・深く」やっている。そして、みんながやっていないことをやらないと大規模農業に負けてしまう。ただのナスを作ったとしても、大量生産している農家の価格には負けてしまうため、ちょっと変わったナス作れば・・・と言う考え方だ。また人が食べるものに農薬をまいている光景が大嫌いで農薬は絶対に使わないと決めていた。実際してみると、自然農業は単純に儲からない。そして手が回らない。かといって手が回るほどの規模でやってしまうと出荷する野菜が少なくなってしまう。また獣害もあり、もともとあったがここ 2、3 年でイノシシの被害が多くなっているなど悩みの種はたくさんある。しかし農業を自分でやり始めて良かった

こともあり、それは3つある。1つめは他人に気を遣わなくていいところ、2つめは自分で段取りを踏んで行動できるところ、3つめは趣味をそのまま仕事にできていることである。毎日が仕事であり、それと同時に毎日が趣味である。東京でサラリーマンしていた時とは違い、今は好きなことをして生活できている。収入の面ではサラリーマンの時の方がずっといいが心の充実という面では今のほうがずっといい。

イベントや商店街での出店もしている。雑貨やパンなど様々なお店が出店しているような東京で催されている「太陽のマルシェ」に出店し、月に1回土日に出店していた。金沢でも毎週水曜日に商店街でブースを出している。そこには白山市の農家、能登島の農家、Cさんの計3組の無農薬農家が出店している。そこで知り合ったお客さんが常連さんになったり、東京で知り合ったお客さんには宅配もしている。

イベントや商店街に出店したり、6年間農業を手探りにやってきてもっと大胆にやっていいのではないかと考え出すようになった。夏に比べ、冬の方が量が豊富で野菜も売れるため、夏は思い切って休んで家畜を飼ってみるというアイデアがある。

4.3 結婚による移住

パン屋 Uさん（東町第一、男性、40歳代）

愛知県名古屋市出身。高校時代アメフトをしていたが、けがもありアメフトの道は断念する。居酒屋をやりたい夢を持って料理学校を希望していたが、親から料理学校はお金を出さないとと言われて東京の製菓学校へ入学する。その製菓学校在学時にお嫁さんと知り合う。25歳のときに結婚した。その後は金沢のケーキ屋や、名古屋のパン屋に勤めたりと、いろいろな修業をした。小木にくる直前までは、金沢で製菓材料の会社に10年ほど勤めていた。

お店はそもそも、Uさんの妻の祖父が創業し、父が跡を継いでいた。その父が10年前に脳梗塞で倒れ、Uさん夫婦はその頃金沢に住んでいたが、急きょ小木に移り店を続けることになった。パン屋としては3代目となる。Uさんがパンを担当し、ケーキと菓子は職人さんが担当している。その方は父の代から40年も勤めていて、ケーキもパンも、地元の人舌に慣れた味を、そのまま残してお出しできている状況はその職人さんのおかげでもある。Uさんの奥さんもケーキを手伝っている。ほかに、日持ちのする菓子もある。「堅棒」は、この辺りの能登の名産品だ。町の特産であるイチゴを使った羊羹もある。また、地域のパンを作ろうと思い、イカスミを使ったパンを作ろうとした。しかし加熱しないと生臭くてだめで、下処理もしないといけないうえにやめた。元々小木はイカを食べる文化があるため、パンにしても買う人が少ないということもやめた理由の一つだ。定休日は日曜日だが、卸しなどを含めると完全な休みはない。完全休みを取れるのは年に5日ほどだ。

パンを買ってくれる人の年代層が名古屋や金沢とは違うため、作るパンの種類の配分が違ってくる。都会はあんパンなどの甘いパンより、お惣菜パンの方が割合を占める。しかし小木は真逆で甘いパンの割合が大きい。これはUさんの推測であるが、都会は

出勤前に昼用にパンを買うためお惣菜パンが売れるが、小木はパンをおやつ感覚で食べるため、甘めのパンが売れるのではないかと考えている。

移住してきた当初はまず、言葉がわからなかった。漁師町ということもあり、話すスピードが速い上に口調も荒い。また、金沢から能登への県内移住だったが、小松空港に夕方到着し、夜暗くなってからの能登への移動だったため、道も暗く「どこに拉致されてきたんだ」というのが素直な感想だった。予備知識が無かったため、田舎といえども岐阜程度だろうなという推測だったが、それを上回った。

地域への溶け込み方としては消防団に誘われて入ったことからスタートした。仕事が忙しいためけっこう悩んでいたが、入って見たら幅広い年代の人がいて気さくに話しかけてくれたため、溶け込めるようになった。また消防団に入ったきっかけで町内の祭りにも参加するようになった。最初の警戒心さえ解ければ、とても親しくしてくれる。

しかし、他の地域と比べ能登は地区の1つ1つがせまいため、縦横斜めのつながりが強力でしがらみになることがある。言葉の訛りがあり、外部からの人にとっては聞き取りにくい。外に出ればよそ者になるし、自分がどこで何をしていたかすぐ誰かに伝わっていくため、人の目をとても気にするようになってしまう。パン屋にこもって仕事していて働きに出るわけでもないため、気晴らしが出来なく、精神的に追い詰められた時期があった。

しかし、子供たちは同年代の数こそは少ないが、横の同年代のつながりだけでなく、縦のつながりが強いを感じる。お店は海沿いで、お店のすぐ近くがちょっとしたプライベートビーチようになっていて、よく仲良く遊んでいる。ただし、子供たちの数が少ないことによる弊害もある。高齢化が進むにつれお父さん世代も減少し役が次々とまわってくる。インタビュー当時、小木消防団、能登町教育委員など8つも兼任していた。

5. 考察

I ターンの移住者はやはり自然を求めてくる傾向がある。自然が豊かで、緑や海の見えるのどかな風景や、時間がゆっくり流れているような穏やかな空気に憧れるのは自明である。そのなかでも今回インタビューした O さんと O2 さんは2人共通して能登に縁があり移住されたが、移住者全般として能登の豊かな自然や空気感というのは満足している部分だと感じる。また、お金儲けではなく生き方にこだわっている人が多く、O2 さんと H さんなどは食に携わっているため、能登の食材を通して能登を知る人が増えることに喜びを見いだしていた。しかし、小木は住民どうしのつながりが強く、血縁関係も色濃いため、外部から来る人は入りづらく、結婚による移住の U さんのように、監視社会のようで息苦しくなってしまう人もいる。そのなかで、近所づきあいであったり、コミュニティに所属することで小木について理解が深まり、移住者にとっては生活と自分のやりたいことが融合できるようになるとインタビューしていて考えるようになった。特に能登にはキリコ祭りがあり、能登の人たちは祭りに熱い。しかし若

い人が能登に少なくなってしまう担ぎ手が不足しているため、まず祭りに参加することが移住者にとっては壁の克服の仕方の一つだと考える。そして、地方に行きチャレンジするというやる気があっても前情報なしではやっていけない。行政と移住者の架け橋となる移住コーディネーターの存在は大きく感じた。地方への移住が流行している現在、移住希望者の理想とその地域の特徴を分析しながらカウンセリングをし、マッチングとアドバイスを行う「移住コーディネーター」はこれからどの地域でも必須になると考える。

また、小木における移住者が移住してからどの職業に就いたかを2節で表しているが、起業・経営と共に介護サービスの割合が高いことは納得できた。少子高齢化が進む中で、中年層も減ってくると高齢者の介護をする人がいなくなる。移住者がそのような職に就くことは住民の人も嬉しいだろうし、住民と移住者の隔たりもなくなる一つの例に挙げられるかもしれない。驚いたことは年齢別では30代から40代が60%と割合が一番高くなっていることである。60歳を過ぎて老後を能登のような自然が多い場所で過ごしたいと考える人が多いと考えていたが、移住者の80%は40歳までが割合を占めている。自分のこだわりを最大限に活かせる生き方や働き方を求めて来るのだと思う。

6. おわりに

今回の調査では小木地区さらには能登町に移住された方にお話を伺い、移住者の実態を知ることが出来た。反省としては移住してすぐの人に話を伺えなかったことである。移住したてならではの苦労していることや小木地区の人の特徴や気付いたことを記せたらよかったと思った。また、実習を通して自分の全く知らない地域の文化や歴史を知ることが出来、聞く話それぞれが新鮮だった。最後に協力していただいた小木地区の皆さんのおかげで初めての聞き取り調査であったが、充実した実習を終えることが出来た。暖かく迎え入れて下さった小木地区の皆さんに感謝したい。